INDUSTRY

PROFILE

Primary Iron and Steel

Canada

89-00043/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Bentall Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
VANCOUVER
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3001

INDUSTRY PROFILE

PRIMARY IRON AND STEEL

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The primary iron and steel sector consists of 14 companies operating 24 facilities across Canada. These companies produce primary rolling-mill products: semi-finished ingots, blooms, billets and slabs, sheets, strip, plate, bars, rods, structural sections and rails. The industry had shipments valued at $7.88 billion and employment of 40 800 in 1986. Exports were $1.68 billion, 21.3 percent of shipments, and imports of $1.16 billion accounted for 15.8 percent of domestic consumption. Canada accounted for two percent of world crude-steel production in 1986.

There are two classes of producers: large, integrated mills which consume iron ore and produce a wide range of products, and electric furnace or mini-mills which consume ferrous scrap and produce a limited range of products. Integrated mills are integrated backwards into raw materials (iron ore, coal, limestone) and forward into finished products (pipe, wire products). Mini-mills may be backward integrated (scrap yards) and forward integrated (pipe, wire products).

More than 90 percent of the industry is in the private sector and is Canadian-controlled. Two mills which are wholly provincially owned are Sydney Steel Corporation (Sysco) in Nova Scotia and Sidbec Dosco in Quebec.

Proximity to market, which is the prime determinant of mill location, and technology (very large production scale requirements) strongly influence concentration in central Canada. Three Ontario-based companies, Stelco Inc., Dofasco Inc., and the Algoma Steel Corporation Ltd., constitute 75 percent of the domestic capacity, while smaller mills play important regional roles.

By viewing the Canadian steel industry as three major, individual, integrated producers, concentrated in Ontario and serving national markets, and several mini-mills supplying regional markets across the country, a better appreciation of the Canadian competitive position can be gained.

While the three Canadian firms operating integrated mills produce similar product lines, they all have areas of specialization.

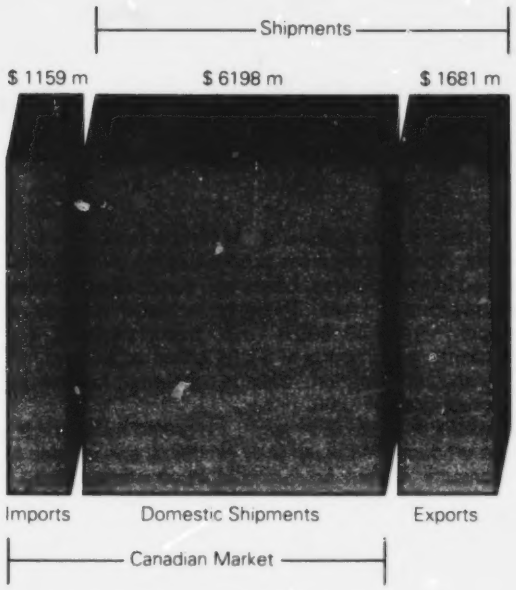
Algoma's product lines are heavily oriented to capital goods and energy markets. These markets are highly volatile, traditionally returning above-average financial yields during strong markets, but they are subject to swift declines. Algoma is the only Canadian producer of seamless tube and wide-flanged beams.

Dofasco produces only flat-rolled products (sheet, strip and plate), primarily for consumer durables markets, such as the automotive and large home appliances sectors. Historically, these markets have been relatively stable. These products enjoy the largest customer base for steel and account for over 60 percent of total Canadian steel demand.

Stelco produces the widest range of steel products, serving both consumer and capital goods markets. It is the only integrated mill that produces large-diameter line pipe, and a large array of wire and wire products.

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

As a group, the electric furnace or mini-mill companies dominate the production of steel bar, light structurals and, to some extent, rod products. Having successfully captured markets from the integrated mills over the past twenty-five years, they now compete primarily amongst themselves. Major exceptions within this classification include Ipsco Inc. in Saskatchewan and Sidbec Dosco in Quebec, which produce flat-rolled steel and pipe. Q.I.T.-Fer et Titane Inc., Tracy, Quebec began operation in the first quarter of 1987 of a 400 000 tonne per year semi-finished billet operation. Sysco is currently being modernized by the installation of an electric furnace, a continuous caster and a new rail mill.

The post-World War II era saw huge demands for steel in the United States and Europe. Growth in steel demand continued until the late 1960s. There were a large number of companies involved in steel production and each one viewed this market growth as an opportunity to expand production. As a result, several companies expanded to supply the same market and this, coupled with the required economies of scale (i.e., four-million tonne per year blast furnaces) resulted in capacity installation outpacing demand. The problem was compounded by the rapid growth of the Japanese steel industry which was committed to exporting about 35 percent of its production to pay for imported raw materials.

The rapid decline in steel demand which began in the early 1970s in the developed countries, resulted in major plant closures. However a large overcapacity remains.

In developing countries, such as Brazil and Mexico, major steelmaking facilities were installed to meet the perceived needs of their growing economies. Massive international debt loads have thwarted these growth plans, and these countries now export steel at depressed prices in order to generate hard currency.

Performance

The Canadian steel industry has judiciously added capacity to meet average, not peak, domestic demand. This has ensured high-capacity utilization and assisted profitability during periods of reduced steel demand.

Subsequent to the first oil shock, the industry plunged into recession in 1975. An aggressive export drive in 1976 marked the start of Canada becoming an ongoing net exporter of steel and assisted in maintaining high-capacity utilization and profitability. Domestic and export markets improved gradually, and over the period 1979-1981 steel markets were strong. All major, and most smaller, producers maintained annual profitability during the period 1975-1980. The industry invested over $2.5 billion to install modern equipment during that period.

In 1982, the industry endured a severe recession. Dofasco was the only major producer to earn a profit that year, and every succeeding year. Stelco incurred the first annual loss in its history in 1982, returning to profitability in 1985. Algoma was severely impacted, losing $357 million between 1982 and 1986, before finally returning to profitability in 1987. Slater Industries maintained profitability throughout, as did Ipsco which, however, incurred a small loss in 1986, due to the depressed energy sector. During the period 1980-1986, the industry invested $7.7 billion.

Major factors of a Canadian steel producer's success are sales in its domestic market at profitable prices, coupled with high utilization rates of modern, capital-intensive equipment. For more than a decade, however, dumped steel imports have temporarily disrupted Canadian domestic prices. Canadian steel producers have initiated 88 dumping cases since 1977 involving 27 products from 21 countries. In most instances, these cases resulted in anti-dumping duties which assisted the industry to maintain profitable prices.

The performance of the Canadian industry has been superior to most of its international competitors since 1973.

Since 1975, when the European Community (E.C.) declared "manifest crisis" in its steel industries, the various companies have suffered massive financial losses and have eliminated more than 32 million tonnes of capacity (16 percent), with 400 000 job losses. Most of the steel companies are government-owned. Their debts were absorbed and state aid was provided for modernization.

Between 1980 and 1986, the U.S. steel industry incurred about US$12 billion in losses, eliminated 36 million tonnes of capacity (26 percent), and reduced the work force from 400 000 to 175 000.

The Japanese steel industry has been relatively immune from imports and has remained profitable over many years. During the past three years, increasing imports from South Korea and other developing countries have captured five percent of the Japanese domestic market. The current high value of the yen has eradicated Japanese competitiveness. Japanese producers suffered major financial losses in 1986, returning to profitability in 1987, due to high home market sales. They are currently closing facilities and reducing employment.

A 1987 study by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Steel Committee shows that at least 70 million tonnes of capacity will have to be eliminated in the United States, the E.C. and Japan to bring supply into balance with their domestic demand by 1990.

The Canadian industry's cautious approach to capacity installation has necessitated only minor restructuring. Investments made over the past decade, coupled with gradual closures of older, less-productive facilities, have resulted in an industry with state-of-the-art equipment and much lower production costs.

Domestic steel demand has been declining in Canada since the early 1970s. Between 1973 and 1986, Canadian domestic steel shipments decreased an average of 45 000 tonnes per year, while total shipments increased annually by an average of 116 000 tonnes. During the same period, exports increased an average of 161 000 tonnes annually, illustrating the growing importance of exports to the health of the industry.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Key factors influencing the competitiveness of the Canadian steel industry include access to raw materials, economies of scale, state-of-the-art technology, energy costs, productivity, quality, service and transportation costs.

Canadian producers enjoy access to raw materials (iron ore, coking coal, limestone, scrap) comparable to their U.S. counterparts and, in many cases, more favourable than for offshore producers. Ample supplies are available at reasonable costs and within relatively short shipping distances.

The three major integrated producers currently have international-scale, modern capacity, while most mini-mills have state-of-the-art facilities. They benefit from profitable domestic sales and from proximity to major U.S. steel markets in which they are able to sell profitably. The price of Canadian electricity is low, relative to most other countries. This provides a marked advantage to all mills.

In the past few years, industry investment has been mainly directed to installation of continuous-casting equipment which can reduce the cost of steel production by up to 20 percent, and to facilities to produce higher quality steel. At the end of 1987, the industry had the capability to continuously-cast over 80 percent of steel production. There has been a marked improvement in productivity over the past few years. Tonnes shipped per employee have risen 28 percent, from 224 tonnes per year in 1981 to 286 tonnes per year in 1986. This performance is amongst the highest in the world.

Canadian steel producers can compete in the Canadian and U.S. markets for reasons other than price, particularly against offshore producers. They are well-positioned to supply major Canadian and U.S. manufacturing industries, such as the automotive and white goods sectors, which have demanding quality needs for products, and specific services, such as "just-in-time" delivery.

Transportation costs affect the Canadian industry in two ways. On the one hand, high transport costs constrain and make less profitable exports from the major steel producers in central Canada to offshore destinations. However, these costs also tend to shield major Canadian markets from offshore producers, particularly those in Asia. On balance, the impact is beneficial, in that it provides some natural protection to Canadian producers in central Canada. Since transport costs associated with exports to major U.S. steel markets are similar to those for domestic shipments, they do not constitute a disadvantage in that regard.

A late 1985 study prepared by World Steel Dynamics (Paine Webber, New York, an authority on the world steel industry), compared the cost of production of hot-rolled steel coils in the United States and several other countries, as shown in the following table summarizing part of the report. (These calculations do not include the critical elements of interest and depreciation. These vary greatly between countries and, while they have an important impact on privately owned steel plants, they often have little or no relevance to state-owned organizations.) The cost figures show that Canadian hot-rolled coils could, in 1985, be delivered to adjacent U.S. markets at lower costs than American, Japanese and European steel coils and at only slightly higher costs than Brazilian and South Korean steel coils. Since in 1985, steel from Japan and the European Community was being sold at competitive prices in Canada and the United States, it seems likely that, at those prices, the production and transportation costs were not totally covered.

Costs of Production (Hot-rolled Steel Coils)
(as % of U.S. costs)

	U.S.A	Japan	E.C.	Canada	Brazil	S. Korea
FOB Steel Mill	100	87	87	86	59	56
Delivered to .						
U.S.A or Canada	100	110	110	86	83	80

Source: World Steel Dynamics (Paine Webber, N.Y.)

While U.S. and Canadian currencies have declined significantly relative to all major developed countries since the study, the relative loss of competitiveness of Japan and the E.C. is not directly proportional to change in currency alignments. Raw materials, such as iron ore, coal and ferroalloys are traded internationally in U.S. dollars. As a result, raw material costs have been lowered in Japan and the E.C., while the costs of major domestically priced inputs have been increased in a relative sense. It is estimated that Japan and the E.C. have, as a result, experienced a further major loss of competitiveness in Canada and the United States. The impact on Brazil and South Korea has been less severe. With the existing international currency alignments, Canada enjoys some of the world's lowest domestic steel prices, and the industry remains profitable.

A U.S. International Trade Commission study of international competitiveness in the production of hot-rolled steel coils was published in February 1988. The findings were similar to those of the 1985 Paine Webber study.

Costs of Production (Hot-rolled steel coils)

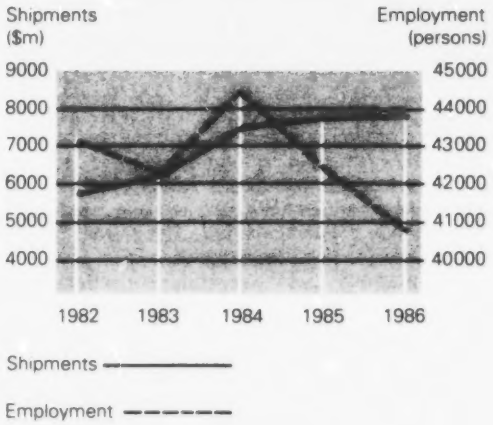
	U.S.A.	Japan	France	F.R.G.	Canada	Brazil	S. Korea
$U.S./ton	301	359	338	312	275	228	227

Source: U.S. International Trade Commission

Trade-related Factors

Tariffs in most developed countries are in the three percent to 12 percent range. Current tariffs in the United States are four to five percent, compared to Canadian tariffs of eight to ten percent. In general, tariffs are less relevant than the numerous border measures which many countries employ, such as basic or trigger prices (i.e., reference price levels for imports), burdensome customs practices and somewhat arbitrary application of anti-dumping measures. Many offshore steel export markets, particularly those in developing countries, restrict imports of those steel products which are manufactured locally.

Canadian steel producers view non-North American markets as secondary, primarily due to high transportation costs.



Total Shipments and Employment*

** Steel companies producing rolled products (not including ferroalloys and steel castings).*

A number of elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) will have an impact on the Canadian steel industry. These include elimination of U.S. and Canadian duties over a ten-year period, elimination of drawback of duties on imported off-shore steel, explicit rules of origin, safeguard-action provisions, the trade-dispute settlement mechanism and development of new rules on dumping. The expected effect of these measures is discussed in the section on the Evolving Environment.

Technological Factors

Steelmaking technology is readily available internationally, and Canadian steel producers have a history of identifying advanced technology at an early date. In the early 1950s, two Canadian steel companies commissioned the first installations of a basic oxygen furnace and a continuous-casting machine in North America. These revolutionary technologies, first developed in Europe, have experienced major improvements and are currently considered as state-of-the-art internationally. The high cost of major steel production facilities makes it difficult, if not impossible, to move quickly to new technology.

The major Canadian steel producers have research and development (R&D) departments working on process and product development, while only a few of the mini-mills have dedicated R&D groups. Process and product development normally have greater net financial returns than research into new production machinery and equipment.

In a recent study by Statistics Canada, the steel industry was identified as one of the major Canadian users of computer control in production facilities. The steel industry also is recognized as a major user of advanced technology relative to its international competition.

Other Factors

With respect to tax reform, a September 1987 study by the Conference Board of Canada, commissioned by the steel industry, indicated that the proposed Canadian tax reform laws would leave Canadian producers on a competitive footing with their U.S. counterparts.

In the view of the industry, the tax reform measure to change capital cost allowance (CCA) on machinery to a 25-percent, declining-balance system is inferior to the current three-year fast write-off. However, some companies feel that coupled with a lower corporate tax rate, their financial performance should not be significantly altered.

The "available for use" rule would delay utilization of CCA to a maximum of two years. In such circumstances, after a two-year delay, the half-year rule would not apply. Recent major steel industry investments will, however, continue to benefit from the current CCA. In contrast, U.S. tax laws allow write-off over seven years, although there is a "put in use" rule which does not allow depreciation to commence until the machinery is commissioned.

3. Evolving Environment

Future developments in the international steel industry are unclear. By 1990, an international overcapacity of at least 150 million tonnes will remain, in spite of massive capacity cuts in the major developed countries.

Developing countries will continue to install new facilities, and will become an increasing force on world markets. Streamlined U.S., Japanese and E.C. industries will provide stiff competition for Canada which, like most developed countries, is facing a declining domestic demand for steel.

A major factor contributing to declining steel demand in Canada is the increasing imports of steel-intensive items such as automobiles, industrial lift-trucks, etc. The establishment of automotive production in the United States and Canada by offshore producers should help to redress this problem.

Development of new technologies could emerge in the next decade. Production of molten iron using coal instead of coke would reduce the cost of making steel, and eliminate the need to install costly new coke ovens. This could present an opportunity for an integrated producer, such as Stelco, faced with replacing an aged coke battery.

While steel demand dropped over 500 pounds per unit when the North American automobile manufacturers down-sized their cars, there are no indications that other materials will replace steel as the major raw material in automobile and truck production in the near future. To the extent that offshore automobile producers increase production and sourcing in North America, demand for steel would be stimulated.

The Canadian steel industry will benefit from the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) in a number of ways. Increased economic activity resulting from the agreement will stimulate steel demand. Elimination of tariffs over a ten-year period will benefit both countries by increasing the profitability of bilateral trade and by providing preferential access to one another with respect to offshore producers. The elimination of duty drawback with respect to offshore steel for export to the United States after further processing in Canada, will enhance demand for domestic steel. Another major benefit which the agreement will provide is related to machinery and equipment inputs. The accelerated reduction of tariffs on a number of major inputs such as mill machinery and computer equipment will reduce input costs and enhance the Canadian steel industry's international competitiveness.

Of particular importance for steel-mill products are rules of origin, which will provide a solid basis for ensuring that benefits of the agreement apply only to products which validly originate in Canada or the United States. The system is simple, it does not require elaborate value-added calculation, and it will ensure that offshore steel products which undergo minimal Canadian or U.S. processing do not enjoy preferred access to either market. The system will reduce the potential for either country becoming a back door for low-priced and possibly dumped steel.

In the future, when safeguard actions are taken by either country, the other party to the agreement will be excluded from the action unless its imports are substantial and are contributing significantly to the serious injury, or threat of serious injury, caused by the imports. Canadian producers will no longer be sideswiped by actions primarily directed at other exporters, and this may benefit Canadian steel producers in future U.S. safeguard actions. Had these proposed safeguard measures been in effect in 1976, the Canadian specialty steel industry would not have been subject to major constraints and penalties on its U.S. exports, from June 1976 to February 1980, and from July 1983 to date.

In addition, under the FTA, when Canada accounts for a major portion of steel imports in a U.S. safeguard action, Canadian steel exports cannot be reduced below the then-current volumes, and would enjoy annual growth based on the growth rate of most recent years.

The new trade-dispute settlement mechanism in the agreement is expected to be valuable in reducing the potential for harassment, and will provide a final appeal through a bi-national panel. This, combined with the new safeguard elements, will provide the primary iron and steel industry with considerably enhanced and more secure access to the U.S. market. Development of new rules on dumping will clarify procedures and provide a greater degree of comfort to the Canadian steel sector.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian steel industry is currently internationally competitive, having invested heavily in state-of-the-art facilities over the past 15 years. This performance was achieved without government financial support and during two severe cyclical downturns in steel demand. In spite of the major disruption in international steel markets during this period, most Canadian steel companies have emerged as profitable organizations. They have weathered successive oil shocks and the resulting downsizing of the North American automobile.

The Canadian steel industry's performance has been superior to its international competitors in the United States, Europe and, more recently, Japan. While the steel companies in these areas have experienced massive financial losses and reduction in capacity with concomitant major job losses, the adjustment process in Canada has been relatively less severe. Canadian investments in steelmaking capacity over the past decade, coupled with gradual closure of obsolete facilities has resulted in a competitive industry with modern equipment and lower costs. The industry has improved labour productivity over the past few years, and is recognized as a major user of computer-controlled production.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement will provide enhanced and more secure access to the U.S. market for the Canadian steel industry. Increased economic activity resulting from the agreement will stimulate steel demand.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Department of Regional Industrial Expansion
Attention: Primary Iron and Steel
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3115

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 291

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
* Establishments	21	22	22	23	23	24
* Employment	49 000	43 051	42 280	44 450	42 475	40 803
Shipments ($ millions)	2 345	5 715	6 196	7 505	7 827	7 879
(million tonnes)	9 9	9 3	10 0	11 6	11 9	11 7
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	2 658 2	1 518 8	1 863 7	2 238 4	2 208 5	2 183 6
Investment ($ millions)	261 0	1 102 1	920 4	991 8	1 185 3	1 573 0
**Profits after tax ($ millions)	143 2	5 6	(9 3)	237 6	349 6	144 4
(% of Sales)	5 70	0 16	(0 12)	3 33	3 96	1 55

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	292	1 389	1 132	1 447	1 592	1 681
Domestic shipments ($ millions)	2 053	4 326	5 064	6 058	6 235	6 198
Imports ($ millions)	410	620	656	948	1 196	1 159
Canadian market ($ millions)	2 463	4 946	5 720	7 006	7 431	7 357
Exports as % of shipments	12 1	24 3	18 3	19 3	20 3	21 3
Imports as % of domestic market	15 3	12 5	11 5	13 5	16 1	15 8
Canadian share of international market	1 9	2 3	1 6	1 8	1 9	2 0

Source of imports		U S	E C	Japan	Others
(% of total value)	1982	46	28	12	14
	1983	54	25	10	11
	1984	39	37	9	15
	1985	45	34	8	13
	1986	34	38	10	18

Destination of exports		U S	E C	Japan	Others
(% of total value)	1982	56	14	1	29
	1983	84	5	1	10
	1984	87	4	1	8
	1985	87	5	1	7
	1986	85	6	0	9

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	3.7	29.6	51.9	11.1	3.7
Employment – % of total	2.7	5.5	83.8	7.1	0.7
Shipments – % of total	1.2	13.5	69.9	12.1	3.3

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
1. Stelco Inc.	Canadian	Hamilton, Ontario Nanticoke, Ontario Contrecœur, Quebec Edmonton, Alberta
2. Dofasco Inc.	Canadian	Hamilton, Ontario
3. Algoma Steel Corp.	Canadian	Sault Ste. Marie, Ontario
4. Sidbec Dosco Ltée	Province of Quebec	Contrecœur, Quebec Montreal, Quebec Longueuil, Quebec
5. Lake Ontario Steel Co.	Canadian	Whitby, Ontario
6. Ipsco Inc.	Canadian	Regina, Saskatchewan

*Steel companies producing rolled products (not including ferroalloys and steel castings)
**From corporate financial statements of six firms representing approximately 90 percent of industry

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Sidérurgie

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Bentall Tower IV
1055, rue Dunsmuir
bureau 1101
C.P. 49178, succ. Bentall
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale
des communications
Expansion industrielle
régionale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3001

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

SIDÉRURGIE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

Au Canada, la sidérurgie regroupe 14 sociétés exploitant 24 établissements, fabriquant surtout des produits laminés de première fusion : lingots semi-finis, blooms, billettes et brames, feuilles, feuillards, tôles, barres, fil machine, profilés et rails. En 1986, cette industrie, qui employait 40 800 personnes, avait des expéditions évaluées à 7,88 milliards de dollars. Les exportations se chiffraient à 1,68 milliard, soit 21,3 p. 100 des expéditions, alors que les importations, d'une valeur de 1,16 milliard, constituaient 15,8 p. 100 de la consommation canadienne. Enfin, la production d'acier brut au Canada se chiffrait à 2 p. 100 du total mondial.

Dans cette industrie, il existe deux catégories de producteurs, soit les grandes aciéries intégrées qui utilisent le minerai de fer pour fabriquer un vaste éventail de produits, et les mini-aciéries qui utilisent des fours électriques pour obtenir, à partir de ferraille, un assortiment limité de produits. Les premières sont intégrées en amont pour les matières premières (minerai de fer, charbon, calcaire) et en aval pour les produits finis (tuyaux et fil métallique). Les secondes peuvent être intégrées soit en amont (parcs à ferraille) ou en aval (tuyaux et fil métallique).

Plus de 90 p. 100 de l'industrie sidérurgique relèvent du secteur privé et sont de propriété à majorité canadienne. Deux aciéries sont la propriété exclusive du gouvernement de la province où elles sont établies, à savoir Sydney Steel Corporation (Sysco), en Nouvelle-Écosse, et Sidbec-Dosco, au Québec.

La proximité du marché, qui détermine l'emplacement des aciéries, et la technologie, indispensable à la production sur une très grande échelle, sont les principales raisons de la concentration des aciéries dans le centre du Canada. Trois sociétés implantées en Ontario, soit Stelco Inc., Dofasco Inc. et Algoma Steel Corporation Ltd., comptent pour 75 p. 100 de la capacité intérieure de production; des aciéries plus modestes jouent, pour leur part, un rôle important sur le plan régional.

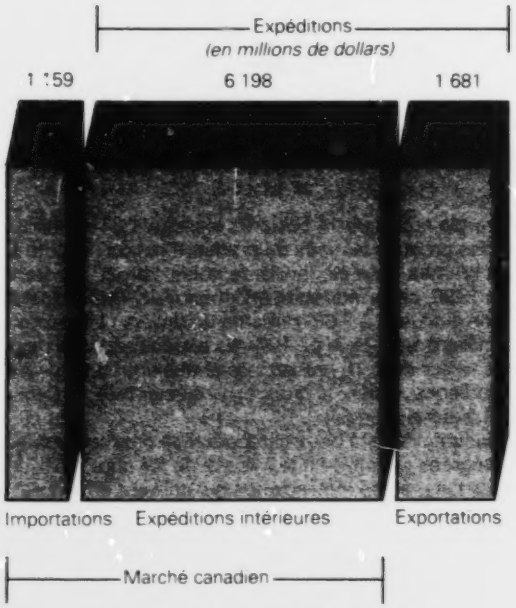
Pour mieux évaluer la compétitivité de cette industrie, il faut se rappeler qu'elle regroupe trois grands producteurs intégrés, dont les activités concentrées en Ontario servent le marché intérieur, et plusieurs mini-aciéries qui alimentent les marchés régionaux.

Même si les trois grandes sociétés exploitant des aciéries intégrées fabriquent des produits similaires, chacune a ses domaines de spécialisation.

Algoma fabrique des produits destinés surtout aux marchés des biens d'équipement et de l'énergie. Il s'agit de marchés très fluctuants, dont les rendements sont habituellement supérieurs à la moyenne lorsque la demande est forte, mais qui sont sujets à de brusques affaissements. Algoma est le seul producteur canadien de tubes sans soudure et de poutres à semelle large.

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada



1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

Dofasco ne fabrique que des produits laminés plats (feuilles, feuillards et tôles) destinés surtout aux marchés des biens de consommation durables, dont l'automobile et l'électroménager, marchés relativement stables en général. Ces produits, qui visent la plus grande clientèle possible, comptent pour plus de 60 p. 100 de la demande totale d'acier au Canada.

Stelco, qui possède la seule aciérie intégrée produisant des tuyaux de pipeline à grand diamètre et une large gamme de fils métalliques, fabrique le plus grand assortiment de produits en acier au Canada, servant à la fois le marché des biens de consommation et celui des biens d'équipement.

Ensemble, les mini-aciéries dominent la production de barres, de profilés légers et, dans une certaine mesure, de fil machine. Après s'être emparées de certains des marchés des aciéries intégrées au cours des 25 dernières années, elles se livrent à une concurrence serrée. Certaines sociétés font toutefois exception, comme Ipsco Inc., en Saskatchewan, et Sidbec-Dosco, au Québec, spécialisées dans les produits laminés plats et les tuyaux. Au premier trimestre de 1987, QIT-Fer et Titane Inc., de Tracy au Québec, mettait en service une usine de billettes semi-finies d'une capacité annuelle de 400 000 tonnes. Sysco modernise actuellement son exploitation pour y installer un four électrique, un système de coulée en continu et un atelier de rails.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, la demande d'acier a connu une hausse vertigineuse aux États-Unis et en Europe, croissance qui s'est poursuivie jusqu'à la fin des années 60. Un grand nombre d'entreprises produisait surtout de l'acier et chacune croyait pouvoir profiter de la croissance du marché pour augmenter sa production. Plusieurs entreprises ont aussi pris de l'expansion pour servir le même marché et cette situation, conjuguée à la nécessité de réaliser des économies d'échelle (soit des hauts fourneaux d'une capacité de 4 millions de tonnes par an) a influé sur les moyens de production qui se sont développés plus vite que la demande. A cela s'ajoute la croissance rapide de la sidérurgie japonaise qui doit exporter environ 35 p. 100 de sa production pour payer les matières premières importées.

La chute brutale de la demande d'acier, amorcée au début des années 70 dans les pays industrialisés, a entraîné la fermeture de grandes usines; toutefois, la capacité de production est toujours excédentaire.

Les pays en développement, tels le Brésil et le Mexique, ont construit de grandes installations sidérurgiques pour satisfaire à la demande qui devrait résulter de la croissance de leurs économies. Toutefois, leurs énormes dettes extérieures ont contrecarré les projets d'expansion et ces pays exportent maintenant de l'acier à prix réduit afin de se procurer des devises fortes.

Rendement

La sidérurgie canadienne a su moderniser ses installations de façon à satisfaire à la demande intérieure moyenne plutôt qu'à la demande en période de pointe. Il s'ensuivit un taux élevé d'utilisation de la capacité de production et une rentabilité accrue pendant les périodes de fléchissement de la demande.

Après la première crise pétrolière, l'industrie a été frappée par une brusque récession en 1975. Suite à un énergique effort d'exportation l'année suivante, le Canada est devenu exportateur net d'acier, contribuant à maintenir à des niveaux acceptables la capacité de production et le taux de rentabilité. Les marchés intérieur et extérieur se sont peu à peu rétablis et ont été très actifs de 1979 à 1981. De 1975 à 1980, tous les grands producteurs, et la plupart des petits, ont réalisé des bénéfices chaque année, et investi en retour plus de 2,5 milliards de dollars dans la modernisation de leur équipement.

La récession de 1982 a sévèrement frappé le secteur de l'acier. Des grandes aciéries, seule Dofasco a réalisé un bénéfice cette année-là et les années suivantes. Stelco a enregistré le premier déficit annuel de son histoire en 1982, pour retrouver sa rentabilité en 1985. Algoma a été durement touchée, affichant un déficit de 357 millions entre 1982 et 1986, avant de redevenir rentable en 1987. Pendant ce temps, Slater Industries réalisait des bénéfices, tout comme Ipsco, qui a cependant accusé un léger déficit en 1986, en raison de la crise du secteur de l'énergie. De 1980 à 1986, les investissements de l'industrie se chiffraient à 7,7 milliards de dollars.

Le succès des fabricants canadiens résulte des ventes réalisées à bon prix sur le marché intérieur, alliées à un taux élevé d'utilisation d'un équipement moderne capitalistique. Toutefois, depuis une dizaine d'années, les importations d'acier à prix inférieur aux cours du marché (dumping) ont temporairement perturbé les prix de l'acier sur le marché canadien. Depuis 1977, les producteurs canadiens ont intenté 88 poursuites pour dumping, portant sur 27 produits provenant de 21 pays différents. En général, il en est résulté l'imposition de droits anti-dumping, permettant ainsi à l'industrie canadienne de maintenir des prix rentables.

Depuis 1973, le rendement de la sidérurgie canadienne a été supérieur à celui de la plupart de ses concurrents étrangers.

Depuis 1975, année où la CEE déclarait qu'une « crise manifeste » frappait son secteur sidérurgique, les fabricants d'acier ont subi des pertes financières massives et ont diminué leur capacité de production de plus de 32 millions de tonnes (16 p. 100), éliminant 400 000 emplois. Comme la plupart des aciéries relevaient du secteur public, leurs dettes ont été épongées et l'État a fourni les fonds nécessaires à la modernisation.

De 1980 à 1986, la sidérurgie américaine, qui a subi des pertes d'environ 12 milliards de dollars US, a dû réduire le nombre d'emplois de 400 000 à 175 000 et diminuer sa capacité de production de 36 millions de tonnes (26 p. 100).

La sidérurgie japonaise, mieux protégée des importations, a pu maintenir sa rentabilité. Toutefois, depuis trois ans, les importations croissantes en provenance de la Corée du Sud et d'autres pays en développement ont accaparé 5 p. 100 du marché japonais, la hausse du yen ayant aboli la compétitivité de cette industrie. En 1986, les producteurs japonais ont subi d'importantes pertes financières mais, grâce à un chiffre d'affaires élevé sur le marché intérieur, en 1987, ils ont retrouvé leur rentabilité. A l'heure actuelle, ils ferment certaines installations et réduisent le personnel.

Dans une étude faite en 1987, le Comité sur l'acier de l'OCDE conclut qu'il faudra, d'ici 1990, fermer aux États-Unis, au Japon et dans la CEE des installations d'une capacité de 70 millions de tonnes, afin d'équilibrer l'offre et la demande intérieure.

La sidérurgie canadienne, qui avait augmenté avec prudence sa capacité de production, s'est livrée à une faible restructuration. A la suite d'investissements, cette dernière décennie, et de la fermeture graduelle d'usines vétustes et moins productives, cette industrie possède un outillage moderne et son prix de revient a chuté.

La demande d'acier du marché intérieur canadien est à la baisse depuis le début des années 70. En moyenne, de 1973 à 1986, les livraisons intérieures ont baissé de 45 000 tonnes par an, alors que les expéditions totales augmentaient annuellement de 116 000 tonnes. Durant la même période, la hausse annuelle des exportations s'élevait en moyenne à 161 000 tonnes, ce qui illustre l'importance croissante des exportations pour la prospérité de l'industrie.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les principaux facteurs influant sur la compétitivité de la sidérurgie canadienne sont la facilité d'accès aux matières premières, les économies d'échelle, la technologie de pointe, le coût de l'énergie et du transport, la productivité, la qualité et le service.

Pour les producteurs canadiens, l'approvisionnement en matières premières (minerai de fer, coke, calcaire, ferraille) est comparable à celui de leurs concurrents américains et souvent supérieur à celui des producteurs étrangers. Les réserves sont disponibles à des prix raisonnables, et les distances d'expédition, relativement faibles.

Les trois grandes sociétés intégrées possèdent des installations modernes répondant aux normes internationales et la plupart des mini-aciéries font appel aux techniques de pointe. Toutes profitent de la rentabilité de leurs ventes au Canada et de leur proximité des marchés américains, source de profit. De plus, le bas prix de l'électricité canadienne leur procure un net avantage.

Depuis quelques années, l'industrie a surtout investi dans l'installation de systèmes de coulée en continu pouvant réduire de 20 p. 100 les coûts de production; elle a aussi modernisé l'équipement pour produire un acier de meilleure qualité. A la fin de 1987, l'industrie possédait l'outillage nécessaire pour faire la coulée en continu de plus de 80 p. 100 de sa production et augmenter considérablement sa productivité. Le nombre de tonnes expédiées par employé a augmenté de 28 p. 100, passant de 224 tonnes, en 1981, à 286 tonnes, en 1986, soit l'un des meilleurs rendements au monde.

Par rapport aux producteurs d'outre-mer, les aciéries canadiennes peuvent soutenir la concurrence sur les marchés intérieur et américain pour d'autres raisons que le prix. En effet, elles sont bien placées pour vendre aux grands fabricants qui comptent sur des marchandises de qualité et des livraisons faites à temps, tels les secteurs de l'automobile et de l'électroménager.

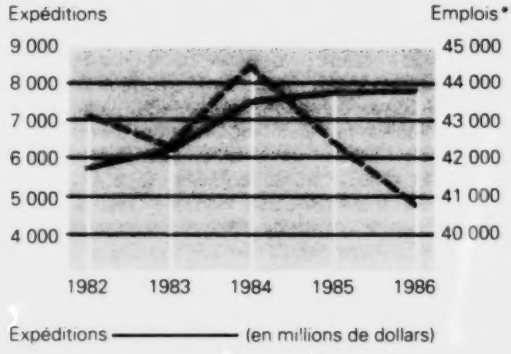
Comme les frais de transport influent sur l'industrie canadienne, des coûts élevés rendent moins rentables les exportations outre-mer des grandes aciéries du centre du Canada mais, en retour, cela protège les grands marchés canadiens des producteurs étrangers, particulièrement ceux d'Asie. A tout prendre, ce facteur est bénéfique, car il assure une protection naturelle aux producteurs du centre du Canada. Comme les frais de transport associés aux exportations vers les principaux marchés américains sont comparables à ceux en vigueur pour les expéditions intérieures, ils ne constituent pas un désavantage à cet égard.

Dans une étude faite en 1985, World Steel Dynamics (Paine Webber de New York, autorité reconnue en matière de sidérurgie mondiale) compare le coût de production de rouleaux d'acier laminé à chaud aux États-Unis et dans plusieurs autres pays, comme l'indique le tableau suivant. (Ces calculs ne tiennent pas compte de facteurs tels que l'intérêt et l'amortissement qui varient beaucoup d'un pays à l'autre. S'ils ont une grande importance pour les aciéries à propriété privée, ils ne signifient pas grand-chose pour les organismes d'État.) Ces chiffres démontrent qu'en 1985, il était possible de livrer des rouleaux d'acier laminé à chaud, produits au Canada, aux marchés américains limitrophes, et ce, à des prix inférieurs à ceux de produits semblables provenant des États-Unis, du Japon et d'Europe, mais légèrement supérieurs à ceux du Brésil et de la Corée du Sud. En 1985, comme l'acier du Japon et de la CEE se vendait à des prix concurrentiels au Canada et aux États-Unis, il est probable qu'alors les coûts de production et de transport n'aient pas été entièrement recouvrés.

Coût de production
(rouleaux d'acier laminé à chaud)
(en % des coûts des États-Unis)

	E.-U.	Japon	CEE	Canada	Brésil	Corée du Sud
Prix d'usine FAB	100	87	87	86	59	56
Livré aux É.-U. ou au Canada	100	110	110	86	83	80

Source : World Steel Dynamics (Paine Webber, N.Y.).



** Sociétés spécialisées dans les produits laminés (sauf les ferro-alliages et les moulages d'acier).*

Bien que les devises américaine et canadienne aient fortement baissé par rapport à celles des principaux pays industrialisés depuis cette étude, la perte de compétitivité relative du Japon et de la CEE n'est pas directement proportionnelle aux variations des taux de change. Les matières premières comme le minerai de fer, le charbon et les ferro-alliages se négocient en dollars US sur les marchés mondiaux. Par conséquent, le coût des matières premières a diminué au Japon et dans la CEE, alors que le prix des principales composantes évaluées en monnaie locale a connu une certaine augmentation. Dans ce contexte, la compétitivité du Japon et de la CEE au Canada et aux États-Unis serait en recul. Les effets sur le Brésil et la Corée du Sud ont été moins prononcés. En raison de la structure actuelle des taux de change, l'acier canadien est l'un des moins chers au monde sur le marché intérieur et l'industrie demeure rentable.

En février 1988, la U.S. International Trade Commission publiait une étude de la compétitivité sur le marché mondial du secteur des rouleaux d'acier laminé à chaud. Cette étude a confirmé les conclusions obtenues en 1985 dans le cadre de l'étude Paine Webber.

Coût de production
(rouleaux d'acier laminé à chaud)

	É.-U.	Japon	France	All. féd.	Canada	Brésil	Corée du Sud
$ US/tonnes	301	359	338	312	275	228	227

Source : US International Trade Commission.

Facteurs liés au commerce

Dans la plupart des pays industrialisés, les tarifs douaniers varient de 3 à 12 p. 100. Aux États-Unis, ils sont de 4 à 5 p. 100, contre 8 à 10 p. 100 au Canada. En général, les tarifs ont moins d'importance que les autres obstacles dressés par bien des pays, tels que l'établissement de prix de base pour les importations, les formalités de douane et l'application plus ou moins arbitraire de mesures anti-dumping. De nombreux marchés d'exportation de l'acier, surtout ceux des pays en développement, limitent les importations pour les produits déjà fabriqués localement.

Les producteurs d'acier canadiens considèrent tous les marchés, à l'exception du marché américain, comme des marchés secondaires, en raison des frais de transport élevés.

Plusieurs éléments de l'Accord de libre-échange influeront sur la sidérurgie canadienne, dont l'élimination des droits de douane sur une période de 10 ans, les remises de droits sur les importations d'acier d'outre-mer, les règles explicites concernant l'origine, les dispositions touchant les mesures protectionnistes, l'arbitrage des différends et l'application de nouvelles règles sur le dumping. (Se reporter à la partie 3.)

Facteurs technologiques

Les techniques sidérurgiques sont bien connues dans le monde et les producteurs canadiens sont renommés pour leur avant-gardisme dans l'adoption des techniques de pointe. Au début des années 50, deux sociétés canadiennes ont mis en service le premier four à oxygène et la première installation de coulée en continu d'Amérique du Nord. Ces techniques, mises au point en Europe, ont subi bien des améliorations et sont actuellement considérées comme les plus modernes, mais le coût élevé des installations sidérurgiques ne permet pas une adoption rapide des nouvelles techniques.

Les grands producteurs canadiens ont des services de R-D axés sur les techniques et les produits; quelques mini-aciéries disposent aussi de tels services. Le développement des techniques et des produits donne généralement un meilleur rendement financier que la recherche sur l'amélioration de l'équipement.

Dans une récente étude, Statistique Canada conclut que la sidérurgie canadienne est un des plus grands utilisateurs canadiens de la gestion informatisée des moyens de production, et qu'elle fait davantage appel à la technologie de pointe que ses concurrents étrangers.

Autres facteurs

Au chapitre de la réforme fiscale, une étude faite en septembre 1987 par le Conference Board du Canada, à la demande de l'industrie sidérurgique, indique que les projets de réforme fiscale mettraient les producteurs canadiens sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

L'industrie estime que la mesure visant à remplacer l'amortissement fiscal sur la machinerie par un régime de 25 p. 100 à solde décroissant est inférieure à la méthode actuelle d'amortissement rapide sur trois ans. Toutefois, de l'avis de certaines entreprises, si cette mesure s'accompagne d'une baisse de l'impôt sur les sociétés, leur rendement financier sera intact.

La règle de la « disponibilité pour utilisation » retarderait d'au plus deux ans l'application de cette mesure sur l'amortissement fiscal. Dans ce cas, après un délai de deux ans, le recours à l'amortissement sur six mois serait impossible. Les gros investissements récents de l'industrie continueraient toutefois de bénéficier de l'amortissement. Par contre, les lois américaines prévoient l'amortissement sur sept ans, malgré la règle de la « mise en service » qui ne permet pas de commencer l'amortissement avant la mise en service de l'équipement.

3. Évolution de l'environnement

Il est difficile de prévoir l'évolution de la sidérurgie dans le monde. D'ici 1990, il y aura encore une surcapacité d'au moins 150 millions de tonnes, en dépit d'une réduction massive de la production dans les principaux pays industrialisés.

Les pays en développement continueront d'ouvrir des installations et prendront une place de plus en plus grande sur les marchés mondiaux. Les industries des États-Unis, du Japon et de la CEE, rationalisées, livreront une rude concurrence au Canada qui, comme bien des pays industrialisés, fait face à une diminution de la demande intérieure.

Au Canada, la baisse de la demande d'acier tient notamment à la croissance des importations de produits à fort contenu d'acier, tels les chariots élévateurs industriels, les automobiles, etc. L'installation d'usines de producteurs étrangers devrait contribuer à résoudre ce problème.

Au cours de la prochaine décennie, l'apparition de nouvelles technologies est à prévoir. La production de fer en fusion à partir du charbon et non de coke abaisserait le coût de fabrication de l'acier et éliminerait la nécessité d'installer de nouveaux fours à coke coûteux, innovation qui serait avantageuse pour un producteur intégré comme Stelco, forcé de remplacer une batterie de fours à coke vétustes.

Lorsque les constructeurs nord-américains d'automobiles ont réduit la taille des voitures, la demande d'acier a diminué de 250 kg par unité. Toutefois, rien ne laisse prévoir le remplacement prochain de l'acier comme matière première dans la production d'automobiles et de camions. Si les constructeurs étrangers augmentent la production et l'approvisionnement en Amérique du Nord, la demande d'acier s'en trouvera renforcée.

L'Accord de libre-échange profitera de plusieurs façons à la sidérurgie canadienne et la recrudescence prévue de l'activité économique pourrait raviver la demande d'acier. L'élimination des tarifs douaniers sur une période de 10 ans sera profitable aux deux pays, augmentant la rentabilité des échanges bilatéraux et accordant la préférence aux produits nords-américains sur les produits étrangers. L'élimination de la remise des droits de douane sur l'acier d'outre-mer exporté vers les États-Unis et ce, après avoir été transformé au Canada, stimulera la demande d'acier canadien. L'Accord sera aussi avantageux pour les acquisitions de machinerie et d'équipement. La réduction accélérée des tarifs sur le matériel de production, comme l'outillage des aciéries et les ordinateurs, limitera les coûts d'acquisition et rehaussera la compétitivité internationale de l'industrie canadienne.

Les règles sur l'origine sont très importantes pour les produits des aciéries, car elles permettront d'assurer que les avantages de l'Accord ne s'appliquent qu'aux produits d'origine exclusivement canadienne ou américaine. Le système est simple, n'exige pas de calculs compliqués de la valeur ajoutée et garantira que les produits étrangers, légèrement transformés au Canada ou aux États-Unis, ne pourront avoir un accès privilégié à l'un ou l'autre marché. Ce système réduira les possibilités, pour l'un ou l'autre de ces pays, de servir de porte d'entrée aux produits étrangers bon marché, sujets au dumping.

A l'avenir, si l'un des deux pays prend des mesures protectionnistes, l'autre partie à l'Accord en sera exclue, à moins que ses importations ne soient considérables et ne causent ou ne risquent de causer un préjudice grave à son partenaire. Les producteurs canadiens, qui ne seront plus visés par des mesures dirigées principalement contre d'autres importateurs, pourraient s'en trouver avantagés si les États-Unis décidaient d'appliquer ces mesures. Si ces dernières avaient été en vigueur en 1976, l'industrie canadienne de l'acier spécialisé n'aurait pas été soumise aux contraintes et aux sanctions imposées pour ses exportations vers les États-Unis, de juin 1976 à février 1980, et de juillet 1983 jusqu'à ce jour.

En outre, aux termes de l'Accord, lorsque le Canada compte pour une part importante des importations d'acier visées par une mesure américaine, les exportations d'acier canadien n'auront pas, en retour, à être réduites au-dessous des volumes acceptés à ce moment-là, et leur croissance pourra continuer au même taux que celui des années précédentes.

Le principe de l'arbitrage des différends devrait être très utile pour réduire les abus éventuels; de plus, il offrira une possibilité d'appel auprès d'un tribunal binational. Ces dispositions, alliées aux nouvelles mesures protectionnistes, devraient faciliter et élargir les activités de la sidérurgie canadienne sur le marché américain. L'élaboration de règles sur le dumping devrait préciser la procédure à suivre et protéger davantage la sidérurgie canadienne.

4. Évaluation de la compétitivité

Grâce à ses importants investissements dans la technologie de pointe au cours des 15 dernières années, la sidérurgie canadienne est devenue compétitive sur le plan international et ce, sans l'aide financière de l'État et malgré deux graves dépressions cycliques de la demande. En dépit de la crise internationale de l'acier durant cette période, la plupart des sociétés canadiennes sont demeurées rentables. Elles ont traversé la crise pétrolière et ont dû s'adapter dans le secteur de l'automobile à la réduction des modèles proposés.

Le rendement de la sidérurgiue canadienne a été supérieur à celui de ses concurrents américains, européens et, plus récemment, japonais. Alors que les fabricants d'acier de ces pays ont subi d'importants déficits financiers et ont dû se résoudre à des licenciements massifs de personnel, il semble que cette situation ait été moins grave au Canada. Grâce aux investissements faits dans les installations au cours des 10 dernières années et à la fermeture d'usines vétustes, le secteur canadien de l'acier a été compétitif, ayant acquis un outillage ultra-moderne et comprimé ses prix de revient. De plus, cette industrie a su améliorer la productivité de sa main-d'œuvre, et tirer parti des méthodes de gestion informatisée de la production, d'où sa réputation.

L'Accord de libre-échange permettra à la sidérurgie canadienne d'accroître ses échanges avec le marché américain et le regain d'activité économique qui en découlera ne pourra que stimuler la demande dans ce secteur industriel.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Sidérurgie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3115

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 291

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements*	21	22	22	23	23	24
Emplois*	49 000	43 051	42 280	44 450	42 475	40 803
Expéditions ***	2 345	5 715	6 196	7 505	7 827	7 879
Expéditions ****	9,9	9,3	10,0	11,6	11,9	11,7
Produit intérieur brut *****	2 658,2	1 518,8	1 863,7	2 238,4	2 208,5	2 183,6
Investissement ***	261,0	1 102,1	820,4	991,8	1 185,3	1 573,0
Profits après impôt **/***	148,2	5,6	(9,3)	237,6	349,6	144,4
(en % des ventes)	5,70	0,16	(0,12)	3,33	3,96	1,55

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations ***	292	1 389	1 132	1 447	1 592	1 681
Expéditions intérieures ***	2 053	4 326	5 064	6 058	6 235	6 198
Importations ***	410	620	656	948	1 196	1 159
Marché intérieur ***	2 463	4 946	5 720	7 006	7 431	7 357
Exportations (en % des expéditions)	12,1	24,3	18,3	19,3	20,3	21,3
Importations (en % du marché intérieur)	15,3	12,5	11,5	13,5	16,1	15,8
Part canadienne du marché international (en %)	1,9	2,3	1,6	1,8	1,9	2,0

Source des importations		É.-U.	CEE	Japon	Autres
(% de la valeur totale)	1982	46	28	12	14
	1983	54	25	10	11
	1984	39	37	9	15
	1985	45	34	8	13
	1986	34	38	10	18

Destination des importations		É.-U.	CEE	Japon	Autres
(% de la valeur totale)	1982	56	14	1	29
	1983	84	5	1	10
	1984	87	4	1	8
	1985	87	5	1	7
	1986	85	6	0	9

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	3,7	29,6	51,9	11,1	3,7
Emplois (en %)	2,7	5,5	83,8	7,1	0,7
Expéditions (en % du total)	1,2	13,5	69,9	12,1	3,3

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

	Nom	Propriété	Emplacement
1.	Stelco Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario) Nanticoke (Ontario) Contrecœur (Québec) Edmonton (Alberta)
2.	Dofasco Inc.	canadienne	Hamilton (Ontario)
3.	Algoma Steel Corp.	canadienne	Sault-Sainte-Marie (Ontario)
4.	Sidbec-Dosco Ltée	Province Québec	Contrecœur (Québec) Montréal (Québec) Longueuil (Québec)
5.	Lake Ontario Steel Co.	canadienne	Whitby (Ontario)
6.	Ipsco Inc.	canadienne	Regina (Saskatchewan)

* Sociétés spécialisées dans les produits laminés (sauf les ferro-alliages et les moulages d'acier)
** Chiffres tirés des états financiers de six grandes sociétés, soit 90 p. 100 de l'industrie.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
**** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes.
***** En millions de dollars constants de 1981.